ورقة عمل بعنوان: (حافز عدم المطالبة) مقدم لمؤتمر وثاق الثاني للتأمين التكافلي

(15-16 إبريل 2007)

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين، حمداً يوافي نعمه ويكافئ مزيده، وأفضل الصلاة والسلام على خير خلق الخلق أجمعين سيدنا محمد ﷺ وعلى آله وصحبه الكرام. أما بعد:

فيطيب لي أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى شركة وثاق للتأمين التكافلي لرعايتها هذا المؤتمر واهتمامها الواضح لقضايا التأمين التكافلي، والشكر موصول للهيئة الشرعية للشركة التي هي أساس هذا المؤتمر ومصدر قوته لا سيما وهي برءاست فضيلة الشيخ الدكتور خالد المذكور حفظه الله تعالى. وبعد هذا:

فإن نظام التأمين التكافلي بشكله المعاصر وقضاياه المختلفة من الأمور المستجدة على الساحة الاقتصادية الإسلامية، فهو من النوازل التي ظهرت-وبقوة- وفرض نفسه بصفته أداة من أدوات الاقتصاد الإسلامي المهم لمختلف القطاعات الاقتصادية والمصرفية وحتى الشخصة والمهنية.

ومما هو معلوم أن النصوص الشرعية متناهية الألفاظ، وأن الحوادث غير متناهية، ومع هذا فإن الدين الإسلامي يتسع لكل ما هوجديد مادام في الإطار الفقهي الإسلامي، وذلك عن طريق اختلاف الأفهام حول المراد من نصوص الشارع الحكيم، وكذلك في الاجتهاد الصحيح عند عدم النص. وصدق الله تعالى إذ يقول: ﴿**ما فرطنا في الكتاب من شئ**﴾ سورة الأنعام من الآية رقم 38. وقوله سبحانه أيضا:﴿**ولو ردوه إلى الرسول وإلى أولوا الأمر منهم لعلمه الذين يستنبطونه منهم**﴾ سورة النساء من الآية رقم83 . كذلك بين رسوله الكريم عليه الصلاة والتسليم أن المجتهد مأجور في تحريه لوجه الصواب، فإن أصاب فله أجران وإن أخطأ فله أجر، فقال:《**إذا حكم الحاكم فاجتهد فأخطأ فله أجر واحد، وإذا حكم فاجتهد فأصاب فله أجران**》.

ومن هذه المسائل المعاصرة والتي هي من أعمال التأمين بشكل عام هو موضــوع (حافز عدم المطالبة)، وها أنا أقدم بين يديكم تصورا متواضعا لهذا الموضوع، تحريت فيه الجانب النظري والعملي له، مبينا مفهومه بشكل دقيق، مع بيان الهــدف منــه، وبيان مدى توافقه مع مبدأ التكافل الإسلامي.

وأهم النقاط التي ينبغي للباحث في هذا الموضوع أن ينظر إليها هي ما يلي:

أولا: تحديد مفهوم (حافز عدم المطالبة):

لا بد من بيان المراد من جملة(عدم المطالبة) التي ينطبق عليها هذا النظام هل هي:

أ- عدم مطالبة المشترك الشركةَ بالتعويض لأنه لم يقع عليه حادث أصــلا، ولم يتسبب في وقوع الحوادث.

ب- أو هي: عدم التقدم بالمطالبة بالتعويض- رغم استحقاقه- لأي سبب كــان، مثل: أنه أصلح الضرر خارج نطاق الشركة فلم يتقدم بالتعويض لإصلاح الضرر. أو أنه رأى أن التعويض غير مجدي لكونه صغيرا. أو لمفاضلته بين قيمة الخــصم المرجوة –وهو الحافز الذي نتحدث عنه- وبين المطالبة بالتعويض، فينظــر إلى أن قيمة الخصم من الاشتراك أولى من المطالبة بالتعويض.

ت- أو المراد عدم التقدم بالمطالبة مطلقا دون تفصيل بين أن يكون قام بإصــلاح الضرر أو لم يقم، فالمهم عند الشركة أن(المشترك لم يتقدم بالمطالبة بالتعويض).

وفي الحقيقة كل هذه المعاني متقاربة، فالمهم – من حيث الواقع العملــي لــدى شركات التأمين- هو عدم التقدم مطلقا بالمطالبة بالتعويض دون تفصيل.وبنــاء على هذا يُعطى المشترك خصما على اشتراكه للسنة المقبلة ويأخذ شكل مكافــأة أو حافز بسبب عدم تقدمه بمطالبة الشركة بالتعويض. ويتأثر هذا الخصم بعــدد مرات التقدم بالمطالبة لكل حادث.

ثانيا: أهداف هذه الفكرة (أي خصم نسبة من الاشتراك للمشترك الــذي لم يتقدم بالمطالبة بالتعويض):

لو نظرنا إلى هذه الفكرة بتمعن لوجدنا أنها تهدف إلى ما يلي:

أ- تشجيع المؤمن له على المحافظة على الشيء محل التأمين وموضوعه وذلك باتخاذ كافة التدابير الوقائية التي تحد أو تنفي وقوع الضرر بشكل كبير.

ب- استقطاب الجيِّدين من المؤمن لهم ومن الذين يتعاملون مع الشيء المؤمن عليه بطريقة سليمة.

ت- تشجيع المؤمن له بالبقاء والاستمرار في المحفظة التأمينية.

ث- ومن الأهداف كذلك: أن هذا الحافز يشكل خدمة للمشتركين، إذ إن شركات التأمين التكافلية الإسلامية في نظر الكثيرين هي شركات خدمات لجبر الأضرار وليس للربح البحت.

فهذا الحافز ،في الحقيقة، يُعدُّ تقديرا من الشركة – بصفتها وكيلة عن المشتركين- للمشترك الذي لم يرهق كاهل صندوق حملة الوثائق بالمطالبات الكثيرة بالتعويض.

ثالثا: مثال توضيحي لنسب الخصم، وهل هي مطبقة بالفعل في شركات التأمين:

تختلف نسب الخصم من قيمة الاشتراك باعتباره حافزا لعدم المطالبة بالتعويض من شركة إلى أخرى، لذا فهو يخضع إلى الهيئة الفنية للشركة، ومنطقيا يكون الخصم قليلا في أول سنة ثم يرتفع مع مرور السنين ليقف عند حد معين. مثال هذا:

أن يكون الخصم للسنة الأولى عشرين بالمائة، وفي الثانية ثلاثين بالمائة وللثالثة أربعين بالمائة...وهكذا إلى أن تستقر ،مثلا، على نسبة الخمسة والستين بالمائة.

وفي الواقع، ومن خلال اطلاعي على بعض الشركات التأمينية(سواء التجارية منها أو التكافلية) لم أجد من يطبق هذا النظام إلى الآن على مستوى الشركات الوطنية على الأقل. فربما يحتاج تطبيق هذا النظام إلى ملائمة مالية كبيرة للشركة وخبرة عريقة في السوق التأميني حتى تستطيع تقديم هذه الخدمة دون أي تأثير على حساباتها الفنية والمالية، فلا يطبق هذا النظام- من وجهة نظري- إلا بعد وصول الشركة إلى حالة من الاستقرار التام والاطمئنان الكبير لبياناتها الفنية والمالية.

رابعا: مدى انسجام فكرة تقديم حافز عدم المطالبة مع مبدأ التكافل الذي تقوم عليه شركات التكافل الإسلامية:

إذا نظرنا إلى تطبيق هذه الفكرة وهذا النظام ضمن إطار شركات التأمين التكافلية الإسلامية القائمة على مبدأ التبرع بالاشتراك والتعاون المنظم بين حملة الوثائق بإدارة الشركة...إذا نظرنا إلى هذا لوجدنا تقديم حافز عدم المطالبة منسجما مع هذا النظام التكافلي المتكامل، فهو- أي حافز عدم المطالبة- يُعد نوعا من المكافأة للمشتركين الجيّدين، وهو لا يُنظر فيه على أنه معاوضة بينه وبين الشركة بل هو تابع لأصل العقد الذي هو تبرع كل مشترك بالاشتراك لمجموع حملة الوثائق، فهو بمثابة تبرع من مجموع حملة الوثائق لهذا المشترك الذي كان حسن الأداء مما انعكس إيجابا على أداء صندوق المشتركين بوجه عام مما له الأثر المهم لدى الفنيين وتقدير خاص لدى مدير الصندوق.

كذلك هو منسجم مع مبدأ حرية الشروط في العقود، فهو يحقق مصلحة للمتعاقدين دون الإخلال بمقتضى العقد.

خامسا: مدى اعتبار حافز عدم المطالبة التزاما على الشركة:

الأصل أن هذا النظام-وهو حافز عدم المطالبة- أنه غير موجود في وثائق التأمين، هذا من حيث الأصل. فإذا وُجد فإنه يكون بمثابة الشرط الملتزم به من قبل الشركة تجاه كل المشتركين أو بعض الوثائق التي تحددها الشركة بناء على المعطيات الفنية التي لا تضر بكلا الطرفين(المشتركِ ومجموع المشتركين).

فهو،إذاً، من باب الشروط، والأصل في الشروط الصحة واللزوم. ولكن لا يمنع من إلغاء هذا الشرط للوثائق المستقبلة وليس للوثائق التي هي في مدة التغطية التأمينية؛ لأن إلغاء هذه الأخيرة يكون إخلالا بمبدأ لزوم الشروط.

والله تعالى أعلم

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،،،

د.خالد الصافي